



Організація діяльності підприємства

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Перший (бакалаврський)</i>
Галузь знань	<i>14 Електрична інженерія</i>
Спеціальність	<i>141 Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка</i>
Освітня програма	<i>Електричні системи і мережі, Управління, захист та автоматизація енергосистем Електричні станції Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії Електротехнічні пристрої та електротехнологічні комплекси Електричні машини і апарати Електромеханічні системи автоматизації, електропривод та електромобільність.</i>
Статус дисципліни	<i>Вибіркова</i>
Форма навчання	<i>очна(денна)/очна(вечірня)/заочна/дистанційна/змішана</i>
Рік підготовки, семестр	<i>4 курс, осінній / весняний семестр</i>
Обсяг дисципліни	<i>4 кредити ЄКТС аудиторні заняття: лекції – 18 годин, практичні – 36 годин самостійна робота – 66 години</i>
Семестровий контроль/ контрольні заходи	<i>залік</i>
Розклад занять	<i>Раз на тиждень практичне заняття, раз на два тижні – лекція rozklad.kpi.ua</i>
Мова викладання	<i>Українська</i>
Інформація про керівника курсу / викладачів	<i>Лектор: Красношарпа Володимир Володимирович, 067-900-1626</i>
Розміщення курсу	<i>Посилання на дистанційний ресурс (https://classroom.google.com/u/1/c/MjY0OTlwNjc3MzAw)</i>

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Дисципліна є вибірковою для студентів спеціальності 141 «Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка». При вивченні дисципліни «Організація діяльності підприємства» будуть вивчатися основні засади, принципи і методи організації діяльності підприємства в умовах регульованої ринкової економіки, починаючи від формування бізнес-ідеї до реєстрації підприємницької діяльності. Планування, оптимізація виробничих процесів в сфері матеріального виробництва та у сфері послуг. Планування і оптимізація допоміжних і обслуговуючих процесів та партнерські відносини в бізнесі.

Мета дисципліни: надати студентам знання та практичні навички з методик раціональної організації та підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Предмет дисципліни: вивчення закономірностей організації діяльності підприємств національної економіки, ознайомлення з нормативною базою організації діяльності підприємства; опанування та застосування методик розрахунку організації виробничих процесів, ресурсного

забезпечення підприємства; оцінювати ефективності допоміжних, обслуговуючих процесів, доцільності існування партнерських відносин.

Навіщо це потрібно студенту?

Організація діяльності підприємства – це процес, який передуює реалізації бізнес-ідеї при створенні підприємств. Дуже важливо мати детальну інформацію та певний обсяг знань з відповідями на питання, пов'язані із реєстрацією та відкриттям підприємства, з організацією оптимального ресурсного забезпечення діяльності підприємства для його безперебійного функціонування; виникають питання, пов'язані з організацією основного виробничого процесу; як визначити структуру обслуговуючих і допоміжних процесів виробництва; як сформулювати сприятливе зовнішнє середовище бізнесу; коли доцільно ліквідувати/об'єднати/роз'єднати/зробити ребрендинг (тощо) підприємства.

Вивчення дисципліни дозволить сформулювати у студента такі **програмні результати навчання:**

– застосовувати набуті теоретичні знання у процесі планування та організації власного бізнесу, підвищенні ефективності діяльності підприємства, розробленні способу організації діяльності підприємства;

- для розв'язання практичних завдань при розрахунках показників діяльності підприємства та правильної інтерпретації отриманих результатів;

- застосовувати набуті знання при консультуванні власників бізнесу щодо оптимізації діяльності вже існуючих підприємств;

- вміти вільно володіти категорійним апаратом та розуміти сутність процесів, які відбуваються на підприємстві;

- показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне мислення.

Дисципліна забезпечує формування у здобувачів освіти здатностей приймати рішення із застосуванням отриманих знань з організації діяльності підприємства. Вона базується на фундаментальних та професійно-практичних технологічних знаннях і є основою техніко-економічного обґрунтування комерціалізації організаційних і інноваційних рішень.

Предметом дисципліни «Організація діяльності підприємства» є складна сукупність господарських, економічних, правових, фінансових відносин у сфері інноваційної діяльності підприємств, відносин між суб'єктами електроенергетичної галузі, обґрунтування підприємницької діяльності, регулювання, планування та ефективного управління.

Після вивчення дисципліни, студенти повинні набути **здатності:**

- ЗК 6 Здатність працювати на енергетичних ринках, в т.ч. в міжнародному контексті
- ЗК 7 Здатність розробляти проекти, ремонтні, інвестиційні програми та управляти ними
- ЗК 8 Здатність виявляти ініціативу та підприємливість
- ФК 3 Здатність розробляти плани і проекти для забезпечення досягнення поставленої певної мети з урахуванням всіх аспектів вирішуваної проблеми, включаючи виробництво передачу, розподіл, постачання електричної енергії, експлуатацію, технічне обслуговування електричних станцій та мереж.
- ФК 7 Здатність творчо планувати та реалізовувати проекти енергетиці
- ФК 9 Здатність прогнозувати напрямки розвитку сучасної електроенергетики в контексті загальносвітового розвитку науки і техніки
- обґрунтовувати результати економічної ефективності інженерних рішень;
- розробляти інвестиційні проекти з комерціалізації нової продукції (технології);
- вміти розраховувати основні техніко-економічні показники ефективності комерціалізації та на їх основі робити висновки про необхідність впровадження нової розробки.

ЗНАННЯ:

- теоретичних основ процесу організації виробництва в енергетиці;
- щодо форм, методів та способів ремонтних і інвестпрограм енергопідприємств;
- основних економічних категорій у сфері комерціалізації науково-технічних розробок;

- економічної ефективності наукових досліджень для енергетичних підприємств
- принципів та механізмів фінансування науково-дослідної інтелектуальної діяльності;
- особливостей комерціалізації різних результатів наукових досліджень;

вміння:

- скласти інвестиційний проект з комерціалізації нової продукції (технології);
- скласти ремонтну, інвестиційну програму енергопідприємства;
- оцінити ймовірність настання ризиків підприємницької діяльності;
- оцінити доцільність втілення у виробництво науково-технічних, організаційних, адміністративних нововведень;
- обчислювати основні техніко-економічні ефективності комерціалізації;
- виконати розділ «Розробка стартап-проект» магістерської роботи.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

У структурно-логічній схемі навчання зазначена дисципліна розміщена на 4 курсі бакалаврського рівня підготовки, є логічним продовженням ОС бакалавр «Економіка, організація виробництва» або «Економіка, організація та управління підприємством», основана на професійно-адаптованих знаннях цієї дисципліни, базується на фундаментальних, соціально-економічних та професійно-практичних технологічних дисциплінах таких як

3. Зміст навчальної дисципліни

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ, ОРГАНІЗАЦІЇ ТА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

Тема 1. Вступ до дисципліни «Організація діяльності підприємства»

Сутність поняття «Організація діяльності підприємства». Мета, об'єкти, суб'єкти, принципи організації.

Тема 2. Сертифікація продукції як складова процесу планування, організації та комерціалізації

Поняття сертифікації. Обов'язкова сертифікація. Документи для сертифікації

Тема 3. Оцінка економічної ефективності організації та комерціалізації інженерних рішень

РОЗДІЛ 2. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

Тема 4. Формування ціни на новий товар/послугу

Поняття ціни товару. Структура ціни. Методи ціноутворення. Стратегії ціноутворення.

Тема 5. Ризики при впровадженні нової продукції

Поняття ризиків в економіці. Види ризиків. Фактори, що впливають на виникнення ризиків. Оцінка ризиків. Управління ризиками та шляхи зниження ризиків при розробці нових товарів.

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова література

1. Основи виробничого підприємництва: Навчальний посібник / під ред. Підлісної О.А., Янкового В.В. –К.: ІВЦ «Видавництво Політехніка», НТУУ «КПІ», 2010. –287 с
2. Скловська Є.Г., Сердюк Б.М., Бахмачук С.В., Шевченко Т.Є. Економіка Енергетики: Підручник. – К.: Каравела, 2019. – 492
3. Розроблення стартап-проекту [Електронний ресурс] : Методичні рекомендації до виконання розділу магістерських дисертацій для студентів інженерних спеціальностей / За заг. ред. О.А. Гавриша. – Київ : НТУУ «КПІ», 2016. – 28 с. – Режим доступу http://kaf-pe.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/04/roz_startap_proektiv_met_vk.pdf
4. Економіка підприємства. Книга 1. [підручник для студ. вищих навч. закладів]; за заг.ред П.В.Круша, К.В.Шелехова. – К.: Дп «НВЦ «Пріоритети», 2014. – 676.
5. Економіка енергетики: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л.Г.Мельник, проф. І.М.Сотник. – Суми: "Університетська книга", 2015. – 378 с.

Додаткова література

1. Комерціалізація - це важливий аспект економічного розвитку провідних країн світу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://faqukr.ru/biznes/101291-komercializacija-ce-vazhlivij-aspekt-ekonomichnogo.html>
2. ЗАКОН УКРАЇНИ Про ринок електричної енергії (із змінами, в редакції від 09.12.2021) <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19/print>
3. *Олефіренко О. М.* Комерціалізація інновацій в Україні: передумови та вітчизняні реалії [Текст] / *О. М. Олефіренко* // Економіка і суспільство. Вісник Мукачівського державного університету. – 2016. - № 6. – С. 197-202.
4. František Janiček, Miroslava Smítková, Jaroslav Kultán, Pavol Božek, Serhii Bakhmachuk. Energy - present and future. Bratislava. Fakulta elektrotechniky a informatiky Slovenská technická univerzita v Bratislave, Amos 2014
5. Визначення економічної ефективності капітальних вкладень в енергетику. Методика. *Загальні методичні положення.* – ГКД 340.000.001–95/ Міністерство енергетики і електрифікації України. – К., 1995. – 42 с.

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Студенти дискусійно засвоюють теоретичний матеріал у вигляді лекцій та набувають практичних навичок і умінь на практичних заняттях. Матеріал закріплюється у вигляді практичного оформлення у вигляді стратегії комерціалізації розробки відповідно до теми магістерського дослідження.

Лекційні заняття

№ з/п	Назва теми лекції та перелік основних питань (перелік дидактичних засобів, посилання на літературу та завдання на СРС)
1	Вступ до дисципліни «Організація діяльності підприємства» Сутність поняття «Організація». Мета, об'єкти, суб'єкти, принципи комерціалізації. Етапи та складові процесу планування та організації виробництва в енергетиці . Завдання на СРС: вивчити та засвоїти основні поняття планування, організації та комерціалізації. Підготувати декілька ідей щодо майбутньої розробки.
2	Сертифікація продукції як складова процесу планування, організації та комерціалізації Поняття сертифікації. Обов'язкова сертифікація. Документи для сертифікації Завдання на СРС: Ознайомитися з основними положеннями міжнародної сертифікації та переліком товарів, що підлягають обов'язковій сертифікації.
3	Оцінка економічної ефективності планування, організації та комерціалізації інженерних рішень Визначення та розрахунок показників: обсяг реалізації інноваційної продукції; коефіцієнт вагомості впливу інноваційної діяльності на результати; економічної діяльності підприємства; обсяг прибутку підприємства від реалізації інноваційної продукції; обсяг витрат, пов'язаних із комерціалізацією інноваційної продукції; рентабельність інноваційної продукції; рентабельність інноваційної продукції власної розробки; коефіцієнт впливу витрат на комерціалізацію інноваційної продукції; коефіцієнт виявлення резервів підвищення прибутковості інновацій; оборотність дебіторської і кредиторської заборгованостей. Завдання на СРС: засвоїти формули для розрахунку показників оцінки економічної ефективності планування, організації та комерціалізації НТР. Провести аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства - таблиця загроз і можливостей зовнішнього середовища, таблиця переваг і недоліків внутрішнього середовища.
4	Маркетингове супроводження планування, організації та комерціалізації наукових розробок Дослідження ринку як запорука успіху нововведень. Особливості та специфіка ринку інновацій. Дослідження споживача і конкурентів. Основні групи споживачів на ринку інноваційних продуктів. Концепція маркетингу «4Р». Стратегії виходу на ринок інноваційних продуктів/послуг. Завдання на СРС: зробити аналіз потенційного ринку збуту і конкурентного середовища за методом квадрату Бове.
5	Життєвий цикл інновацій. Розробка і впровадження нового товару на ринок Життєвий цикл інновацій. Цілі інноваційної політики. Етапи інноваційної політики підприємства. Завдання на СРС: Розробити анкету для споживачів з метою визначення їх бачення запропонованої

	інновації.
6	Формування ціни на новий товар/послугу Поняття ціни товару. Структура ціни. Методи ціноутворення. Стратегії ціноутворення. Завдання на СРС: здійснити розрахунок ціни інноваційної пропозиції (порівняти прогнозні ціни за витратним методом, агрегатним, параметричним, конкурентним методами і методом точки беззбитковості).
7	Ризики при впровадженні нової продукції Поняття ризиків в економіці. Види ризиків. Фактори, що впливають на виникнення ризиків. Оцінка ризиків. Управління ризиками та шляхи зниження ризиків при розробці нових товарів. Завдання на СРС: розробити перелік ризиків інноваційної розробки, ймовірність їх настання, визначити вплив на очікуваний результат, запропонувати методи страхування.
8	Ремонтні і інвестиційні програми в енергетиці Завдання на СРС: Ознайомитися зі змістом «Закону про ринок» в частині загальних питань проведення ремонтних програм
9	Документальне обслуговування Ремонтні і інвестиційні програми в енергетиці та науково-технічних розробок Об'єкти планування, організації та комерціалізації. Форми і методи планування, організації та комерціалізації. Види договорів при планування, організації та комерціалізації. Джерела фінансування. Завдання на СРС: підготувати договір на виконання НДР, ремонтну програму електростанції мережі, що розглядається в курсовому проектуванні по спеціальності

№ з/п	Практичні заняття
1	Оцінка внутрішнього і зовнішнього середовища наукової розробки. Ділова гра. Питання: 1. Навчитися формувати загрози внутрішнього і зовнішнього середовищ наукової розробки 2. Навчитися визначати можливості, які надає внутрішнє і зовнішнє середовище для впровадження результатів наукової розробки. Мета: Сформувати у студентів навички оцінки загроз і можливостей зовнішнього і внутрішнього середовищ для впровадження результатів інженерних рішень. Завдання на СРС: сформувати перелік загроз і можливостей зовнішнього і внутрішнього середовищ наукової розробки для планування, організації та комерціалізації інженерного рішення за темою власного наукового дослідження.
2	Оцінка сильних і слабких сторін наукової розробки за допомогою SWAT-аналізу Питання: 1. Визначити особливості SWAT-аналізу наукових розробок 2. Розібратися у переліку параметрів SWAT-аналізу 3. Сформувати навички визначення комерційних можливостей інженерних рішень. Мета: Сформувати у студента навички проведення SWAT-аналізу як основи визначення потенціалу планування, організації та комерціалізації рішення Завдання на СРС: провести SWAT-аналіз для рішення за темою власного наукового дослідження.
3	Вибір стратегії виводу продукту на ринок за допомогою Бостонської матриці Питання: 1. Визначити переваги і недоліки методу БКГ для оцінки ринкових позицій. 2. Визначити переваги і недоліки методу БКГ для визначення потенційних комерційних можливостей рішення. Мета: Сформувати у студента як керівника технологічних служб промислових підприємств навички визначення потенційної привабливості інженерного та наукового рішення. Завдання на СРС: Методом БКГ визначити позицію власної наукової розробки на ринку конкурентних пропозицій.
4	Аналіз потенційного ринку збуту і конкурентного середовища за методом квадрату Бове

	<p>Питання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розібрати особливості формування квадрату Бове для конкретного ринку 2. Навчитися формувати квадрат Бове для інженерної або наукової розробки. <p>Мета: Надати студентам навички оцінки комерційних можливостей для інженерного або наукового рішення.</p> <p>Завдання на СРС: Методом квадрату Бове визначити ринкові можливості власної наукової розробки.</p>
5	<p>Визначення ключових факторів успіху проекту методом Шонфільда</p> <p>Питання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначити і згадати особливості експертних методів його оцінювання 2. Вивчення можливостей візуалізації комерційного середовища рішення чи розробки. <p>Мета: Розширити уявлення студентів про інструменти планування, організації та комерціалізації інженерних розробок.</p> <p>Завдання на СРС: Визначити ключові фактори успіху власного наукового проекту чи розробки проекту методом Шонфільда.</p>
6	<p>Оцінка конкурентоспроможності продукції</p> <p>Питання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Застосувати інструменти і методи оцінки конкурентоспроможності ідеї, рішення, продукції. 2. Розв'язати задачу за темою практичного заняття. <p>Мета: Закріпити у студента знання і набути вміння оцінки конкурентоспроможності ідеї, рішення, продукції.</p> <p>Завдання на СРС: наявними методами і інструментами визначити конкурентоспроможність розробки, рішення за темою власного наукового дослідження.</p>
7	<p>Ціноутворення. Порядок формування ціни на новий продукт (технологію).</p> <p>Питання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розібратися у методах ціноутворення. Визначити базові підходи до ціноутворення для ідеї, рішення, продукції. 2. Розв'язання задач за темою заняття <p>Мета: Закріпити отримані теоретичні знання з формування ціни та цінової політики при планування, організації та комерціалізації інженерних, наукових, технологічних рішень.</p> <p>Завдання на СРС: Для власного наукового інноваційного рішення, продукції, розробки визначити ціну пропозиції і ціну попиту.</p>
8	<p>Поняття безбитковості продукту (технології). Розрахунок точки безбитковості для одно- та багато продуктового підприємства.</p> <p>Питання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначити особливості планування, організації та комерціалізації одно та багато продуктового підприємства. 2. Закріпити навички розрахунку точки безбитковості рішення, ідеї, продукту у матеріальному і фінансовому вимірах шляхом розв'язання задач. <p>Мета: Закріпити навички розрахунку точки безбитковості рішення, ідеї, продукту у матеріальному і фінансовому вимірах</p> <p>Завдання на СРС: Розрахувати точку безбитковості при реалізації результатів власної наукової розробки.</p>
9	<p>Оцінка економічної доцільності інновацій. Собівартість НДДКР.</p> <p>Питання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрити сутність економічного ефекту та економічної ефективності 2. Показати особливості оцінки економічної ефективності розробки, рішення, ідеї. 3. Розв'язання практичних задач за темою заняття. <p>Мета: Закріпити навички оцінки економічної ефективності нематеріального продукту.</p> <p>Завдання на СРС: Розрахувати економічну ефективність власної наукової розробки за темою наукового дослідження.</p>
10	<p>Техніко-економічні показники ефективності розробки</p> <p>Питання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрити сутність техніко-економічних показників 2. Визначити особливості застосування окремих показників залежно від предмету оцінки. 3. Розв'язання практичних задач за темою заняття. <p>Мета: Закріпити у студентів навички техніко-економічного обґрунтування інженерних рішень.</p> <p>Завдання на СРС: Розрахувати ТНП власної наукової розробки за темою наукового дослідження.</p>

11	<p>Прибуток, рентабельність, економічна ефективність, період повернення капіталовкладень</p> <p>Питання:</p> <p>1. Розв'язання практичних завдань за темою заняття.</p> <p>Мета: Закріпити компетенції з прийняття рішень.</p> <p>Завдання на СРС: Розрахувати показники пропозиції і середньоринкові показники за темою власного наукового дослідження.</p>
12	<p>Скласти інвестиційну програму електростанції або районної мережі, що розглядається в курсовому проектуванні по спеціальності</p> <p>Мета: Закріпити отримані теоретичні знання .</p>
13-14	<p>Скласти ремонтну програму електростанції або мережі, що розглядається в курсовому проектуванні по спеціальності</p> <p>Мета: Закріпити отримані теоретичні знання .</p>
15	<p>Договірна робота як метод планування, організації та комерціалізації. Ділова гра.</p> <p>Питання:</p> <p>1. Розкрити особливості усних і письмових договорів.</p> <p>2. Пояснити доцільність взаємозамінності договорів.</p> <p>Мета: Закріпити теоретичні знання і сформувати навички договірної роботи.</p> <p>Завдання на СРС: визначити оптимальний тип договору при комерціалізації результатів власного наукового дослідження.</p>
16	<p>Вибір методу просування інновацій на ринок. Ділова гра.</p> <p>Питання:</p> <p>1. Розкрити сутність основних методи просування розробки на ринок.</p> <p>2. Обґрунтувати переваги і недоліки методів просування на прикладі кейсу</p> <p>Мета: Сформувати навички вибору оптимального методу просування рішення на ринок.</p> <p>Завдання на СРС: обрати і обґрунтувати оптимальний метод просування результатів дослідження на ринок.</p>
17	МКР*
18	Залік

6. Самостійна робота студента

№ з/п	Назва теми, що виноситься на самостійне опрацювання	Кількість годин СРС
1	<p>Вступ до дисципліни «Планування, організація та комерціалізація інженерних розробок»</p> <p>Питання: розробка ідеї щодо впровадження нової продукції (технології)</p>	2
2	<p>Сертифікація продукції як складова процесу планування, організації та комерціалізації</p> <p>Питання: перелік документів, необхідних для сертифікації. Органи сертифікації в Україні.</p>	4
3	<p>Оцінка економічної ефективності планування, організації та комерціалізації інженерних рішень</p> <p>Питання: розрахунок показників економічної ефективності наукових розробок</p>	8
4	<p>Маркетингове супроводження планування, організації та комерціалізації наукових розробок</p> <p>Питання: аналіз збутової політики та конкурентного середовища</p>	6
5	<p>Життєвий цикл інновацій. Розробка і впровадження нового товару на ринок</p> <p>Питання: розробити анкету для споживачів з метою визначення їх бачення запропонованої інновації</p>	8
6	<p>Формування ціни на новий товар/послугу</p> <p>Питання: обрати стратегію ціноутворення, визначити оптимальний метод ціноутворення для нової продукції (технології)</p>	6
7	<p>Ризики при впровадженні нової продукції</p> <p>Питання: розробити перелік ризиків, пов'язаних з впровадження науково-технічної розробки</p>	6
8	<p>Оподаткування доходів науково-технічних розробок</p> <p>Питання: опрацювати основні положення Податкового кодексу щодо оподаткування інновацій</p>	6

9	Документальне обслуговування ремонтних програм, науково-технічних розробок Питання: ознайомитися з основними положеннями інтелектуального права в Україні	6
10	Виконання ІСР	8
11	Підготовка до заліку	6
	ВСЬОГО	36

Політика та контроль

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Відвідування занять. Відвідування лекційних занять та практичних занять є вільним, бали за присутність на лекціях та практиках не додаються, але вагома частина рейтингу студента формується через активну участь на практичних заняттях, виконання задач, підготовки коротких доповідей. Тому пропуск лекції та практичного заняття не дає можливість отримати студенту бали до семестрового рейтингу.

Пропущені контрольні заходи. Якщо контрольні заходи пропущені з поважних причин (хвороба або вагомі життєві обставини), студенту надається можливість додатково скласти контрольне завдання протягом найближчого часу. В разі порушення термінів і невиконання завдань з неповажних причин, студент, який не набрав 40 балів під час семестру, не допускається до складання заліку в основну сесію.

Правила призначення заохочувальних та штрафних балів.

За участь у конкурсах робіт, підготовку оглядів наукових праць, участь у конференціях з дисципліни (опублікування тез та доповідь) - до 10 заохочувальних балів;

За підготовку і публікацію наукової статті з розкриття фахової проблеми з економічної точки зору – 10 балів;

За розробку та модерацію ситуаційних вправ, задач, тестів з дисципліни, виконання завдань із удосконалення дидактичних матеріалів з дисципліни – до 5 балів за кожне завдання.

Процедура оскарження результатів контрольних заходів. Студенти мають можливість підняти будь-яке питання, яке стосується процедури контрольних заходів та мають право оскаржити результати контрольних заходів, але обов'язково аргументовано, пояснивши з яким критерієм не погоджуються відповідно до оціночного листа та/або зауважень.

Академічна доброчесність. Політика та принципи академічної доброчесності визначені у розділі 3 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>.

Позааудиторні заняття. В межах вивчення навчальної дисципліни за бажанням студента передбачається участь в конференціях, форумах, гуртках, круглих столах тощо.

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Рейтинг студента з складається з балів, що він отримує за: відповіді на практичних заняттях, написання 6 тестових експрес-контрольних робіт; виконання модульних контрольних робіт; виконання самостійної роботи студента.

Види контролю:

Поточний контроль: розв'язок задач на практиці, тест, підготовка коротких доповідей, МКР

Практичні заняття. Виконання студентами завдань на практичному занятті оцінюється у відповідності до шкали оцінювання (2-3-4-5 балів).

– «відмінно» – відповіді на основні та додаткові запитання повні, вичерпні, обґрунтовані; студент відповідав на теоретичні питання і розв'язував практичні завдання, активно працював протягом всього заняття – 5 балів;

- «добре» – відповідь на основне запитання правильна, відповіді на додаткові запитання з деякими неточностями; студент відповідав на теоретичні питання і розв'язував практичні завдання, активно працював протягом всього – 4 балів;
 - «задовільно» – неповні або неточні відповіді на основне та додаткові запитання, студент працював протягом заняття епізодично – 3 бали;
 - «достатньо» - студент працював протягом заняття епізодично, розв'язував практичні завдання - 2 бали;
- два найкращих студента можуть додатково отримати + 1 бал.

Тест (експрес-опитування). Оцінюється за такими критеріями:

- «відмінно» – повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 5 балів;
- «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації) або повна відповідь з незначними неточностями – 4 балів;
- «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 3 бали;
- «незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам на «задовільно» – 0 балів;
- у випадку неявки на контрольний захід – 0 балів.

Самостійна робота студента оцінюється за наступними критеріями:

- «відмінно» – робота подана на перевірку вчасно, за змістом і сутністю повністю відповідає завданню, вірно розв'язані задачі – 5 балів;
 - «добре» – робота подана на перевірку вчасно, за змістом і сутністю повністю відповідає завданню, присутні неточності у теоретичних завданнях або розрахункові помилки в задачах – 4 балів;
 - «задовільно» – робота подана на перевірку вчасно, за сутністю повністю відповідає завданню, робота містить правильні відповіді на теоретичні завдання і не повний розв'язок практичного завдання – 3 бали;
- «достатньо» - робота подана на перевірку вчасно, за сутністю повністю відповідає завданню, в роботі є правильні і повні відповіді лише на теоретичні завдання - 2 бали.

Модульна контрольна робота оцінюється в 15 балів за такими критеріями:

- «відмінно» – повна відповідь (не менше 90 % потрібної інформації) – 12,5..15 балів;
- «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75 % потрібної інформації) або повна відповідь з незначними неточностями – 10,5..12 балів;
- «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60 % потрібної інформації) та незначні помилки – 7,5..9 балів;
- «незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам на «задовільно» – 0..7 балів.
- у випадку неявки на контрольний захід – 0 балів.

Календарний контроль: проводиться двічі на семестр у вигляді атестації як моніторинг поточного стану виконання вимог силабусу. Умовою першої атестації є отримання не менше 20 балів. Умовою другої атестації – отримання не менше 38 балів.

Умови допуску до семестрового контролю: сума рейтингових балів, отриманих студентом протягом семестру, переводиться до підсумкової оцінки згідно із таблицею відповідності рейтингових балів. Якщо сума балів менша за 60, але більша 40 балів, студент виконує залікову контрольну роботу. У цьому разі сума балів, отримана за виконання залікової контрольної роботи переводиться до підсумкової оцінки згідно із таблицею відповідності рейтингових балів.

Студент, який за семестр отримав більше 60 балів, але бажає підвищити свій результат, може взяти участь у заліковій контрольній роботі. У цьому разі остаточний результат складається із балів, що отримані за виконання залікової контрольної роботи.

Семестровий контроль: залік.

Сума рейтингових балів, отриманих студентом протягом семестру, переводиться до підсумкової оцінки згідно із таблицею відповідності рейтингових балів. Якщо сума балів менша

за 60, але більша 40 балів, студент виконує залікову контрольну роботу. У цьому разі сума балів, отримана за виконання залікової контрольної роботи переводиться до підсумкової оцінки згідно із таблицею відповідності рейтингових балів.

Залікова контрольна робота оцінюється в 100 балів. Складається з двох теоретичних завдань (питань) і двох практичних (задач). Кожне питання оцінюється у 25 балів за такими критеріями:

– «відмінно» – повна відповідь (не менше 90 % потрібної інформації), надані відповідні розв'язання та особистий погляд – 25..22 балів;

– «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75 % потрібної інформації), що виконана згідно з вимогами до рівня «умінь», або незначні неточності – 21..16 балів;

– «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60 % потрібної інформації), що виконана згідно з вимогами до «стереотипного» рівня та деякі помилки – 15..12 балів;

– «незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам до «задовільно» – 0..13 балів.

Таблиця відповідності рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

<i>Кількість балів</i>	<i>Оцінка</i>
100-95	Відмінно
94-85	Дуже добре
84-75	Добре
74-65	Задовільно
64-60	Достатньо
Менше 60	Незадовільно
Не виконані умови допуску	Не допущено

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Складено: ст. викладачем кафедри економіки і підприємництва, Бахмачуком С.В.

ст. викладачем кафедри економіки і підприємництва, Бойчук Н.Я..

Ухвалено кафедрою економіки та підприємництва (протокол № 15 від 05.07.2023 р.)

Погоджено Методичною комісією ФЕА (протокол № 11 від 06.07.2023 р.)